

《演说无界限》

图书基本信息

书名：《演说无界限》

13位ISBN编号：9787545911059

出版时间：2016-3

作者：徐保国

页数：240

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《演说无界限》

内容概要

你不善言辞，多番探索，难求演说技巧，《演说无界限》让你敢说、会说！

你是企业领导者，却业绩平平、百般困惑，《演说无界限》为你开辟最直接的企业盈利途径，会销、项目路演、招商会、产品发布会……让企业利润增长停不下来。

与员工沟通不畅，团队如一盘散沙，《演说无界限》教你用语言的力量打造一支一线团队。

在这里，演说不再是纸上谈兵，本书将全程披露作者从业十几年的演说经验，给你最震撼的独家演说秘籍。

《演说无界限》

作者简介

徐保国，演说中国联合创始人兼总导师、实践家商业培训学院首席讲师、北京金口常开教育科技有限公司总经理。

专注商业演说、趋势营销培训与咨询研究，全球演讲1000多场，足迹遍及中国、新加坡、韩国、马来西亚、印度尼西亚等十几个国家和地区，成功为上万名企业家、银行行长、商界精英等人提供演说培训，被誉为“青年的学者，实战的演说家”。

书籍目录

上篇 磨刀不误砍柴工——打造你专属的演说武器

第一章 高效演说与呈现技巧

克服紧张，自信表达/ 6

三招克服紧张情绪/ 7

舞台不会拒绝你八次/ 12

上台前放松情绪的三大诀窍/ 15

塑造演说者的强大气场/ 18

练习令人着迷的好声音/ 19

包装专业的演说形象/ 27

呈现高效的演说内容/ 37

轻松控场，与观众巧妙互动/ 38

魅力演说的最高境界/ 43

第二章 思路清晰，演说更具说服力

梳理演说思路的好工具——九宫格/ 49

九宫格的灵活运用/ 53

巧用九宫格，找准核心价值观/ 56

呈现思路清晰的演说内容/ 58

演说内容的概括性/ 59

设计开场与收尾的方法与技巧/ 68

第三章 讲出扣人心弦的好故事

故事讲不好，也会尴尬/ 78

没有故事怎么办/ 81

故事没有新意怎么办/ 82

好故事应该这样讲/ 89

紧扣主题，成就好故事/ 97

打造自己的神奇故事/ 106

下篇 利刃出鞘震三军——演说实战大演练

第四章 企业营销必备的好口才

会议营销应该这样做/ 122

激发顾客的购买欲望/ 123

让新客户成为老客户/ 128

会议营销的细节把握/ 135

会议营销重在成交/ 138

呈现一场完美的项目路演/ 142

路演PPT不是那么容易/ 144

秒杀投资人的诀窍/ 151

第五章 构建强势企业：用语言来打动人心

留住适合企业的最佳员工/ 159

发现员工的痛点/ 160

从求职阶段开始沟通/ 162

企业管理中的演说能力/ 164

企业家必备的五大口才/ 165

与下属沟通的技巧/ 168

凝聚团队力量/ 170

统一核心价值观/ 171

学会说服/ 172

信任与赞美员工/ 176

善于鼓舞团队士气/ 183
第六章 好口才带来好生意
企业资源杠杆：招商演说/ 195
“说”出你的优势/ 195
挖掘客户的痛点/ 197
呈现完美的演说/ 198
高效的产品发布会/ 208
发布会的演说流程/ 209
不可不学的苹果发布会/ 214
后记/ 219

《演说无界限》

精彩书评

1、很多时候，我很怕自己是一个不敢说、不会说的人，我怕我的想法只是一个想法，永远找不到一个实现的路径。所以，一直以来，我很苦恼！看到了《演说无界限》，我像是找到了自己的努力方向，因为这本书不单单在向我传递一种理论，更用实践与之结合，给了我最接地气的方法。说实话，看到它，我有一种相见恨晚的感觉，因为它让我发现自己还有另外一面。这本书一方面可以教会我们基础的演说知识，同时还会给企业家一些商业演说技能。例如：商业路演、招商会、产品发布会，它可以交给领导者如何用好口才赚钱，如何遇见更好的自己。我相信，这就是这本书吸引我的最大魅力！

2、什么是演说？之前，一直以为，在万人瞩目的舞台上，在聚光灯下，身穿礼服，侃侃而谈，那是演说。看了这本书，才发现，演说是没有界限的。舞台上的演讲是演说，公司里的晨会例会也是演说，甚至对着一两个人阐述自己的想法、介绍自己的产品也是演说。可以说，演说无处不在，只要开口，就是演说的场景。犹如读书有三个境界一样，演说也有三个境界：第一层是，掌握演说的各种技巧，遇到突发事件时，能立刻想到相应的对策，运用技巧恰当处理；第二层是，各种技巧了然于胸，运用时信手拈来，遇到突发事件能从容淡定；而第三层，则是忘记了技巧，如此这般行为，只是因为应该这样。我想，我现在的努力，是在去往第一层演说境界的路上。前路漫漫，唯书相陪~~~~~

《演说无界限》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com